

Commercial et Neurovente : 2 jrs



S'approprier des techniques pour créer une relation commerciale de qualité et mieux vendre et désormais possible grâce aux découvertes récentes des neurosciences !

Tél : 02.41.48.33.82

Objectifs

- ✓ Prendre conscience de ses comportements
- ✓ Comprendre ses réactions et ses comportements
- ✓ Etablir une relation commerciale de qualité
- ✓ Agir positivement et avec Bienveillance

Modalités Pédagogiques

- ✓ Cas pratiques issus de l'environnement professionnel
- ✓ Travail sur une base documentaire
- ✓ Plan d'action individuel
- ✓ Pratique sous forme de jeux de rôle
- ✓ Enregistrement vidéo
- ✓ Eclairage de neurosciences cognitives

Pré-Requis : aucun

De 1 à 8 pers.

Durée : 2 jours

Date : Nous consulter

Lieu : A définir

Tarif : nous consulter

www.acioformation.com



Document non contractuel



Programme de la formation

Module 1 : Développer son potentiel d'action

- ☒ Comprendre les mécanismes de la plasticité cérébrale
- ☒ Agir autrement pour générer de nouvelles compétences
- ☒ Comprendre ce qui génère des relations saines
- ☒ Appivoiser le stress

Module 2 : S'approprier une grille de lecture des comportements

- ☒ Ma perception et la perception des autres
- ☒ Les attitudes de Dominance, Influence, Stabilité et Conformisme
- ☒ L'Introversion et l'Extraversion dans la relation commerciale
- ☒ L'influence des fonctions pensée, sentiment, sensation, intuition

Module 3 : Adopter un comportement efficace en prise de parole

- ☒ Développer son charisme pour mieux présenter
- ☒ Optimiser sa communication verbale et non verbale
- ☒ Développer une attitude empathique, pratiquer l'écoute active
- ☒ Identifier le cercle de préoccupations de vos collaborateurs
- ☒ S'approprier des techniques de questionnement efficaces
- ☒ Apprendre à engager et aller au bout de la vente

Module 4 : L'Intelligence émotionnelle dans la relation client

- ☒ Comment naissent les émotions
- ☒ Connaître le répertoire des émotions agréables et désagréables
- ☒ Apprendre à réguler ses émotions et s'en faire un allié
- ☒ Faire vivre des émotions agréables au client
- ☒ Comprendre les émotions du client
- ☒ Réguler ses propres émotions pour en faire un allié

Module 4 : Renforcer son efficacité commerciale

- ☒ Instaurer la Bienveillance dans ses relations professionnelles
- ☒ Faire preuve d'empathie et d'originalité
- ☒ Décider d'être positif et d'agir gagnant-gagnant

Une attestation de fin de formation sera remise à l'issue de la formation suite à l'évaluation des acquis aux participants ayant suivi l'intégralité du programme.